



# 11

# Это НЕ обсуждается (часть 3)

Андрей Носов

Основатель проекта Job Talks

30 января 2017 г.

## Обсуждается все и всегда

В первых двух частях этой статьи ([здесь](#) и [здесь](#)) мы рассмотрели переговорную стратегию компаний при найме и увольнении, заставляющую сотрудников поверить, что предлагаемые условия – это максимум, и их дальнейшее обсуждение невозможно. Мы также обсудили причины, по которым сотрудники часто принимают эту аргументацию, прекращают переговоры и принимают предложенные условия.

В третьей, заключительной части мы рассмотрим самый интересный вопрос: как преодолеть нежелание работодателя обсуждать условия выше некоторой границы – и продолжать вести переговоры до тех пор, пока вы не договоритесь о лучших возможных условиях.

### Краткий манифест переговорщика. 4 пункта.

В качестве стратегии предлагаю свой «Краткий манифест переговорщика». В нем всего четыре пункта – но их достаточно, чтобы правильно выстроить стратегию переговоров в этой ситуации.

В следующий раз, когда вы услышите от работодателя фразу «Это не обсуждается» при найме или увольнении, используйте эти 4 пункта для продолжения переговоров.

#### 1. Обсуждается все и всегда

В переговорах обсуждается все и всегда.

Никакие правила (и тем более размеры зарплаты и компенсации) не высечены в камне и не являются верными для всех случаев в жизни и на все времена. Если эти правила верны при каких-то условиях, то всегда могут найтись условия, при которых они могут быть пересмотрены.

Например, если работодатель увидит максимально высокую ценность вашего опыта для своей компании, которой он не ожидал при формировании компенсационного пакета, он, скорее всего, будет готов улучшить и свои изначальные условия.

Именно по этой причине мне удалось договориться с одним из моих предыдущих работодателей о зарплате на 60% выше изначально установленного максимума. Исходя из своего предыдущего опыта, я предложил компании ряд идей, которые оказались для нее настолько ценными, что она согласилась на такое увеличение.

Поэтому никогда не принимайте эту фразу за чистую монету – не сдавайтесь, и продолжайте обсуждать дальше, пока не добьетесь своей цели или максимально не приблизитесь к ней.

Принцип «Обсуждается все и всегда» является основополагающим в любых переговорах – и я очень советую вам сделать его частью своей философии.

## **2. Не жертвуйте своими интересами**

У вас есть свои интересы – и нет никакой причины, чтобы вы ими жертвовали. К тому же во время переговоров при найме и увольнении на кону стоит достаточно большая сумма: от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов рублей.

Поэтому будьте твердыми и решительными в отстаивании своих интересов. Сделка должна соответствовать вашим ожиданиям – не пытайтесь заполнить ее любой ценой.

Можете объяснить работодателю, почему ваши ожидания находятся именно на том уровне, на котором они находятся. Напомните ему еще раз о ценности, которую вы можете принести ему за эти деньги. И дипломатично продемонстрируйте твердость своей позиции.

Переговоры с работодателем о деньгах – это особая ситуация, в которой для достижения успеха в вас должен проснуться твердый и решительный переговорщик, с жестким холодным расчетом и несгибаемой волей к отстаиванию своих интересов. Потому что именно в эти моменты вы определяете свое финансовое будущее как минимум на несколько лет вперед.

## **3. Вы нужны работодателю больше, чем вы думаете**

Если вы сами нанимали себе сотрудников, то знаете, как сложно и как ценно найти правильного человека, которому можно доверить важный участок работы и знать, что он все сделает правильно.

К моменту обсуждения финансовых условий при найме вы как кандидат уже выстроили свой бизнес кейс и доказали, что та ценность, которую вы принесете компании, значительно превосходит затраты компании на вас в виде зарплаты. *(О том, как опасно обсуждать финансовые условия до этого момента, см. в статье «Когда и с кем можно, а когда и с кем нет», опубликованной на [Snob.ru](http://Snob.ru), а также в моем блоге на [job-talks.com/blog](http://job-talks.com/blog))*

Поэтому, если вы смогли продемонстрировать компании ценность ваших навыков и опыта, и она видит эту ценность для себя как высокую и хочет вас нанять – вы смело можете обсуждать ту зарплату, которая вам нужна, даже если она выше предложения работодателя, и игнорировать его заявления, что это максимум и дальнейшее обсуждение невозможно.

Если ко мне как работодателю на собеседование придет кандидат, который может помочь компании заработать дополнительно несколько миллионов долларов (привести клиентов, запустить новое направление деятельности, выполнить проект, раскрутить бренд, снизить риски и т.д.) – я точно буду готов обсуждать с ним его зарплату в достаточно широких рамках.

Многие кандидаты (ошибочно!) думают о найме в терминах «Он меня наймет / он меня не наймет», делая главным decision-maker'ом в этой сделке работодателя. Это стратегически неправильный подход.

Правильно понимайте расклад сил в этой сделке: вы нужны работодателю не меньше, чем он нужен вам. И если вы продемонстрировали ему, что можете принести высокую ценность, то не слушайте его заявления из серии «невозможно» и «не обсуждается» - а смело идите вперед, к тем условиям, которые интересны вам. Высокая ценность кандидата для компании ломает любые установленные правила и границы.

## 4. Добивайтесь своего, но по-умному

Есть три неудачных способа продолжить переговоры после того, как работодатель сказал вам, что это максимум и дальнейшее обсуждение невозможно.

- Первый – это поверить работодателю и согласиться на его условия, отказавшись от своих изначальных ожиданий.
- Второй – это прервать переговоры, приняв заявление работодателя за чистую монету. Особенно, если эта компания и вакансия вам интересны.
- Третий – это упереться и продолжать настаивать на своей цифре, сделав дальнейшие переговоры невозможными.

Переговоры бывают успешными тогда, когда обе стороны понимают ценность друг друга – и делают равные шаги навстречу друг другу до тех пор, пока не договорятся о взаимовыгодных условиях.

Здесь очень важно понимать, что ваша задача – это не договориться просто о высокой зарплате (она всего лишь один из элементов), а обеспечить себе правильный баланс желаемого уровня дохода и других важных для вас условий, т.е. некоторый общий пакет **«деньги + важные условия»**.

Поэтому даже если работодатель не готов предложить вам такую зарплату, как вы хотите, существует способ сделать так, чтобы общий итоговый пакет оказался именно на том уровне, который вам был нужен.

При этом важно понимать, что это именно ваша задача – продумать тщательно все важные для вас условия заранее, чтобы не дать переговорам остановиться после фразы «Это дальше не обсуждается», а продолжить их и договаривались в итоге о лучших условиях.

## Семь позитивных выводов

Подведем итоги – и сделаем семь основных практических выводов из всей статьи.

1. Когда работодатель говорит вам «Это максимум, и дальнейшее обсуждение невозможно» - это не конец переговоров. Способ продолжить переговоры после этой фразы и прийти в итоге к лучшим условиям существует.
2. Путь к лучшим условиям почти всегда проходит через фразу о «достижении максимума» и «невозможности дальнейшего обсуждения». Все, что до нее – это просто нормальные приемлемые условия, средние по больнице. Лучшие условия всегда лежат после нее. Поэтому надо научиться правильно и профессионально преодолевать этот барьер. Три хорошие новости в этой связи: научиться этому можно, я знаю как – и готов вам об этом рассказать.
3. Первым делом, пожалуйста, запишите себе в свою матрицу основной принцип переговоров: «Обсуждается все и всегда». И когда кто-то в следующий раз решит провести перед вами черту, за которую «нельзя заходить», игнорируйте ее – смело заходите и спокойно продолжайте дальнейшие переговоры.
4. Отвыкайте жертвовать своими интересами, чтобы заполучить сделку любой ценой. Сделки должны подстраиваться под ваши интересы, а не наоборот. Вам в жизни стратегически нужны не просто сделки, а максимально выгодные сделки. Поэтому проявляйте решительность и упорство в отстаивании своих интересов. Сделать это помогает правильное понимание расклада сил в переговорах: вы нужны работодателю не меньше, чем он вам.
5. Чтобы обсуждать самые лучшие условия, вы должны продемонстрировать работодателю максимально высокую и уникальную ценность для решения стоящих перед ним задач. Это основа успеха в переговорах о деньгах. Если вы сделали работодателю такой крутой value proposition, что он не может дождаться, когда вы выйдете к нему на работу, и боится, что вы можете принять

предложение конкурентов – значит, это вы контролируете сделку и можете смело обсуждать любые интересные вам условия.

**6.**

Научитесь договариваться по-умному. Не торгуйтесь об одной зарплате, а составьте для себя пакет «доход + другие важные условия» и торгуйтесь именно на этом уровне, делая с работодателем равные шаги навстречу друг другу, пока не договоритесь о взаимно интересных условиях.

**7.**

При этом, конечно, чтобы добиться лучшего результата в переговорах, важно не просто прочитать и принять для себя шесть вышеперечисленных выводов (хотя одно это – уже огромный шаг вперед). Обязательно отработывайте эти принципы на практике и оттачивайте свои навыки переговорщика при каждом удобном случае – чтобы потом свободно использовать их при переговорах с «живым» работодателем. В частности, чтобы помочь вам сделать это, в рамках проекта Job Talks организованы курсы, практикумы и индивидуальное сопровождение переговоров, которые помогут вам стать крутым переговорщиком и всегда договариваться о лучших условиях при найме и увольнении.

Если вы воспользуетесь этими 7 советами, это позволит вам больше никогда не прекращать переговоры, когда работодатель скажет: «Это максимум, который дальше не обсуждается» - а спокойно и уверенно продолжать их и договариваться в итоге о лучших условиях.

Удачи в переговорах!

---

Подпишитесь на блог на [job-talks.com/blog](http://job-talks.com/blog), начните получать раз в 2 недели  
полезные советы по переговорам при найме и увольнении –  
и используйте их при следующих переговорах с работодателем,  
чтобы договориться о лучших условиях.

## Job Talks

Договаривайтесь о лучших условиях  
при найме и увольнении

[www.job-talks.com](http://www.job-talks.com)

Блог

[job-talks.com/blog](http://job-talks.com/blog)

Страница проекта в Facebook

[@jobtalkscom](https://www.facebook.com/jobtalkscom)

Андрей Носов | Основатель проекта

[andrei.nosov@job-talks.com](mailto:andrei.nosov@job-talks.com)

Горячая линия

+7 495 970 6200

[911@job-talks.com](mailto:911@job-talks.com)